DOMENICOMAROTTA

MENTAL COACH, TRAINER PNL E MNEMOTECNICHE

La Programmazione Neuro-Linguistica Svelata: Strategie di Comunicazione Ipnotica #1 per Venditori e Imprenditori - VOL III

Domenico Marotta,
Trainer certificato PNL
e Mental Coach

Introduzione

Hai mai avuto la sensazione che, nonostante i tuoi sforzi, le tue parole non abbiano l'effetto desiderato? Magari un cliente, un collega o un amico non si è lasciato convincere, nonostante tutte le spiegazioni razionali. Se ti è successo, non sei solo.

Il problema spesso non è cosa dici, ma come lo dici. Ed è proprio qui che entra in gioco il **Milton Model**. Questo modello, basato sulle tecniche di Milton Erickson, ti consente di comunicare in modo più profondo ed efficace, parlando direttamente alla parte inconscia del tuo interlocutore. Il risultato? Più vendite, più accordi chiusi, e più risultati, senza sforzi eccessivi.

Il problema: Perché la tua comunicazione non funziona

Ogni giorno comunichiamo con l'obiettivo di influenzare o persuadere: che si tratti di una vendita, una negoziazione o una riunione. Tuttavia, quante volte hai avuto la sensazione di fare tutto nel modo giusto e non riuscire comunque a raggiungere l'obiettivo?

Ecco i principali problemi che impediscono alla tua comunicazione di avere successo:

1. Resistenza conscia

La mente conscia è sempre all'erta, pronta a difendersi da ciò che percepisce come manipolativo. Quando il tuo interlocutore avverte una pressione o una spinta eccessiva, alza subito un muro.

Esempio: Hai mai fatto una proposta ben dettagliata e vantaggiosa, per poi ricevere un "Devo pensarci"? Questo è un chiaro segnale di resistenza conscia.

2. Comunicazione troppo logica

Le persone prendono decisioni principalmente con le emozioni, non con la logica. Se ti limiti a numeri e dati, il tuo messaggio rischia di sembrare freddo e distante, non creando una connessione emotiva.

3. Paura del cambiamento

Ogni decisione comporta un cambiamento, e il cambiamento spaventa. Se non presenti le tue idee nel modo giusto, ti troverai di fronte a risposte come "Non è il momento giusto" o "Meglio non rischiare".

La soluzione: Il Milton Model

Il Milton Model offre una soluzione a questi ostacoli. Non si tratta di manipolare, ma di guidare il tuo interlocutore verso una decisione che percepisce come propria.

I co-creatori della PNL modellarono il Dott. Milton Erickson per elaborare questo fantastico modello linguistico.

Chi era Milton Erickson

Milton H. Erickson, considerato il "padre dell'ipnosi moderna," è stato un rinomato psichiatra e psicoterapeuta noto per il suo approccio rivoluzionario alla comunicazione terapeutica. Specializzato nell'uso dell'ipnosi clinica, Erickson era maestro nell'arte di parlare direttamente alla mente inconscia, creando un ponte naturale tra il pensiero conscio e le decisioni emotive. Le sue tecniche di linguaggio raffinato, oggi conosciute come Milton Model, sono diventate

uno strumento potente per chi desidera influenzare in modo etico e efficace, portando chiunque a prendere decisioni come se fossero proprie.

Vediamo come:

Essere abilmente vago e l'abilità di suggestionare

Il Milton Model si basa sull'uso di un linguaggio abilmente vago e delle suggestioni. Il linguaggio vago non fornisce indicazioni precise, ma lascia spazio all'interlocutore di interpretare secondo i suoi schemi mentali.

Esempio pratico: Invece di dire: "Questo prodotto ti farà risparmiare il 20% in un anno", puoi dire: "Mentre esplori questa opportunità, potresti notare che i benefici si faranno sentire molto prima di quanto pensi."

Creare emozioni con le suggestioni

Combinando il linguaggio vago con suggestioni positive, puoi bypassare le difese consce e suscitare emozioni che portano all'azione.

Esempio pratico: Invece di dire: "Questo corso ti insegnerà a migliorare le tue vendite," puoi dire: "Potresti scoprire, lezione dopo lezione, che ogni nuova strategia ti avvicinerà a risultati che non credevi possibili."

Comandi nascosti

Un'altra tecnica fondamentale del Milton Model è l'uso dei comandi nascosti. Inserire un suggerimento all'interno di una frase complessa ti permette di dare istruzioni senza che l'interlocutore si senta spinto o manipolato.

Esempio pratico: Invece di dire: "Acquista ora", potresti dire: "Mentre continui a leggere questo report, potresti

accorgerti che fare il prossimo passo ora è la cosa più naturale da fare."

La forza delle presupposizioni

Le presupposizioni sono affermazioni implicite che vengono accettate come vere dall'interlocutore. Inserendole nella conversazione, fai in modo che alcune decisioni siano percepite come inevitabili.

Esempio pratico: Invece di dire: "Se decidi di usare questo servizio, potrai migliorare la tua produttività," puoi usare una presupposizione: "Quando inizierai a usare questo servizio, noterai quanto sarà facile aumentare la tua produttività."

Metafore e analogie

Le metafore e le analogie sono strumenti potenti per aggirare la mente conscia e connettersi direttamente con l'inconscio. Descrivendo la tua offerta attraverso immagini vivide, il tuo interlocutore sarà più incline a capire e sentire il messaggio a livello emotivo, ricercando un suo personale significato alla situazione.

Esempio pratico: Invece di dire: "Il nostro sistema è più efficiente della concorrenza," potresti dire: "Immagina il nostro sistema come una nave da crociera che scivola senza sforzo sull'acqua, lasciando tutte le altre imbarcazioni indietro."

L'immagine trasmette un'idea di fluidità e superiorità senza essere diretta.

Le metafore creano immagini mentali potenti e memorabili. Non solo catturano l'attenzione del cliente, ma lo aiutano anche a ricordare meglio il messaggio e a farlo proprio.

Connettersi al livello emotivo e immaginativo di un cliente è un passo cruciale verso la persuasione efficace.

Ma questo è solo l'inizio...

Quello che hai appena letto è solo un piccolo assaggio di ciò che il Milton Model può fare per te. Hai visto come il linguaggio abilmente vago, le suggestioni e i comandi nascosti possano trasformare una conversazione. Ma c'è molto di più.

Le vere potenzialità di questo strumento si rivelano solo con la pratica e l'esperienza guidata da un esperto. Attraverso sessioni *one-to-one* o nei corsi che organizzo per aziende e professionisti, ti insegnerò a utilizzare queste tecniche nel tuo contesto specifico, trasformandole in strumenti pratici e potenti. Padroneggiare il Milton Model significa ottenere risultati concreti in meno tempo, senza sforzi inutili.

Sei pronto a fare il prossimo passo?

Hai appena toccato la superficie del potere che il Milton Model può offrirti. Ora, immagina cosa potresti fare se lo padroneggiassi davvero. Le vendite che oggi ti sfuggono, le negoziazioni che non riesci a chiudere, i collaboratori che non seguono le tue indicazioni — tutto questo può cambiare.

Prenota una sessione *one-to-one* con me o richiedi informazioni sui corsi personalizzati per la tua azienda. Cogli l'occasione di diventare un maestro della comunicazione ipnotica. Fai il prossimo passo ora e scopri come il Milton Model può rivoluzionare il tuo modo di lavorare e interagire.

Adesso scopri di più sul mio conto, visita i miei link utili su **http://www.linktr.ee/domenicomarotta** e contattami per iniziare il tuo percorso verso il successo.

Chi non si forma, si ferma!

A presto, coach Marotta.